

Article

« Facteurs d'attractivité des investissements directs étrangers en Tunisie »

Sofiane Toumi

L'Actualité économique, vol. 85, n° 2, 2009, p. 209-237.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/044254ar>

DOI: 10.7202/044254ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

FACTEURS D'ATTRACTIVITÉ DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS EN TUNISIE

Sofiane TOUMI

Faculté des sciences économiques et de gestion de Nabeul – Tunisie

*Centre d'études sur le développement international
et les mouvements économiques et sociaux (CEDIMES)*

Université Panthéon-Assas (Paris II)

et Université Val de Marne (Paris XII)

RÉSUMÉ – La contribution des implantations étrangères à la croissance économique a poussé le gouvernement tunisien à placer l'attraction des investissements directs étrangers parmi les priorités économiques du pays, ce qui a permis le développement des politiques visant la séduction des firmes internationales. L'article se propose d'identifier les principaux déterminants des investissements étrangers. Il s'agit de dégager les nouvelles conditions d'investissements recherchées par les firmes multinationales et d'apprécier l'attractivité du territoire tunisien. D'abord, nous nous intéressons à l'évolution et aux caractéristiques des investissements étrangers attirés par la Tunisie. Ensuite, l'étude économétrique, réalisée sur des données qualitatives, permet de dégager les principaux facteurs sur lesquels repose l'attractivité du territoire tunisien.

ABSTRACT – The multinational companies contribution in economic growth has pushed the Tunisian government to put the attraction of foreign direct investment among the economic priorities of the country, which has enabled the development of policies for the seduction of international firms. The paper attempts to identify the major determinants of foreign investment. It is to identify new investment conditions sought by multinational companies, and assess the attractiveness of the Tunisian territory. First, we are interested in the evolution and characteristics of foreign investment attracted by Tunisia. Then, the econometric study conducted on qualitative data reveals the main factors underlying the attractiveness of the Tunisian territory.

INTRODUCTION

Le thème de l'attractivité est d'une grande actualité car tous les pays de la planète, sans exception, font de l'attraction des implantations des firmes étrangères une priorité de leur politique industrielle. Si les territoires ont besoin des firmes multinationales, les entreprises à leur tour ont besoin des territoires (Hatem, 2004). D'une part, les groupes multinationaux cherchent à tirer profit des avantages très divers offerts par les différentes régions du monde, en optimisant la structure spatiale de leurs activités et en s'implantant là où elles espèrent trouver les meilleurs ressources et avantages; d'autre part, les gouvernements locaux cherchent à s'appuyer sur les firmes multinationales à travers leurs investissements et les transferts de technologies associés, pour atteindre leurs objectifs de croissance ou d'emploi. Dans cette perspective, les gouvernements se sont lancés depuis plusieurs années dans des politiques de promotion des territoires aboutissant au renforcement des facteurs d'attractivité, afin qu'ils satisfassent au mieux les nouvelles exigences et attentes des firmes multinationales.

La Tunisie fait partie des pays ayant fourni des efforts considérables en vue de renforcer son attractivité et le gouvernement a également entrepris une politique de promotion du territoire. Toutefois, les apports des projets attirés par cette nation sont loin des espérances des décideurs et les risques de délocalisation vers des pays émergents sont bien réels et n'arrangent pas la situation, ce qui nous pousse à nous poser des questions sur le pouvoir attractif de la Tunisie et la nature des facteurs d'attractivité mis en place.

Cet article se propose d'apprécier l'attractivité du territoire tunisien. Ainsi, la première partie de notre analyse identifie les principaux déterminants des investissements étrangers. Il s'agit de dégager les nouvelles conditions d'investissements recherchées par les firmes multinationales. La seconde partie présente les caractéristiques des firmes étrangères implantées en Tunisie (taille moyenne, origine, secteur, type, *etc.*), afin d'apprécier la nature des projets attirés par le pays. La troisième partie présente les résultats de l'estimation économétrique, réalisée sur des données qualitatives d'une enquête menée auprès d'investisseurs étrangers opérant sur le territoire tunisien. Ceci nous permet de dégager les principaux facteurs d'attractivité ainsi que les obstacles qui perdurent.

1. DÉTERMINANTS DU CHOIX DU SITE D'INVESTISSEMENT

L'attractivité d'un territoire est sérieusement prise en compte lors de la décision d'investissement à l'étranger, mais elle ne constitue pas le critère déclencheur d'une telle opération, puisque cette alternative d'internationalisation naît au départ de la volonté des entreprises à étendre leurs activités à l'étranger ou à les déplacer. Différentes approches se sont intéressées à la décision d'expatriation de la firme. On peut distinguer celle liée au stade d'évolution du produit (Vernon, 1966) et celle attachée aux coûts (Hirsh, 1976; Buckley et Casson, 1981). D'autres auteurs élargissent le champ en terme stratégique (Dunning, 1988; Mucchielli,

1991). Enfin il existe les approches qui s'ouvrent à la prise en compte des comportements réactifs des concurrents (Smith, 1987; Aussilloux, 1997). Une fois que la décision d'investir à l'étranger est prise par l'entreprise, il ne lui reste plus que le choix du territoire d'implantation en fonction de l'attractivité de chaque pays.

Il existe un consensus général dans la littérature sur les déterminants externes du choix de localisation des firmes multinationales (Globerman et Shapiro, 1999). Les investissements directs étrangers sont généralement attirés par les caractéristiques économiques fondamentales des pays d'accueil : l'existence et la taille du marché, la stabilité politique et économique, la libéralisation des politiques commerciales, l'état des infrastructures et des institutions, *etc.*, (Karray et Toumi, 2007). L'inexistence de ces facteurs jugés essentiels pourrait dissuader la firme multinationale d'investir car le risque d'échec du projet serait élevé.

Il est tout de même important de noter que les déterminants des flux d'investissements directs étrangers ne sont pas qu'économiques, il s'agit aussi des facteurs qui relèvent de la gouvernance au sein des pays d'accueil, à savoir la lutte active contre la corruption et l'amélioration des cadres politiques et réglementaires. En vue d'améliorer le climat d'investissement, les pouvoirs publics des pays d'accueil doivent donc entreprendre des actions efficaces : lutter contre la recherche de rente (la corruption), instaurer la crédibilité et maintenir la dynamique des réformes.

– *Lutter contre la recherche de rente* : les mesures axées sur le climat de l'investissement engendreront facilement un comportement de recherche d'avantages personnels de la part d'entreprises et d'agents de la fonction publique. La corruption peut alourdir le coût de l'activité économique et lorsqu'elle gagne les hautes sphères de l'État, elle peut entraîner de profondes distorsions dans les politiques publiques. Les enquêtes de la Banque mondiale (2005), montrent que la majorité des entreprises des pays en développement s'attendent à verser des pots-de-vin lorsqu'elles ont affaire aux agents de l'État. Le clientélisme peut créer des distorsions importantes en infléchissant les politiques au profit de certains groupes et au détriment d'autres. L'élimination des interventions injustifiées dans l'économie, la réduction du pouvoir discrétionnaire et le renforcement de la notion de responsabilité au sein de l'État, notamment par l'introduction d'une plus grande transparence des transactions entre les pouvoirs publics et les entreprises, permettent de lutter contre la recherche de rente.

– *Instaurer la crédibilité* : c'est la confiance qu'ont les entreprises en l'avenir et surtout en la crédibilité des politiques publiques qui va déterminer si elles vont investir et de quelle manière elles le feront. Les politiques qui ne sont pas crédibles ne pourront pas amener les entreprises à investir. La crédibilité d'une politique peut être compromise par de nombreux éléments, en particulier par la tentation pour les décideurs de sacrifier des mesures à long terme rationnelles au profit d'objectifs immédiats, tels que l'obtention d'avantages personnels ou les faveurs de certains électeurs (Nabli, 2008).

– *Maintenir la dynamique des réformes* : l'amélioration du climat d'investissement est un processus et non pas une action ponctuelle. Les pouvoirs publics doivent donc veiller à maintenir la dynamique des réformes. Étant donné l'ampleur du programme d'action et le besoin d'un examen régulier des politiques, l'État a intérêt à mettre en place des institutions chargées d'apporter leur concours pour des tâches déterminées et de soutenir les progrès en vue d'améliorer le climat de l'investissement (Labaronne et Ben Abdelkader, 2008). Ces institutions, peuvent remplir les quatre fonctions principales suivantes, isolément ou de manière combinée :

- *Faciliter la coordination* : les responsabilités concernant les politiques relatives au climat de l'investissement sont généralement réparties entre différents ministères et organismes publics. Il peut être très important de renforcer la coordination entre les instances adéquates pour répondre efficacement aux questions d'intérêt général et promouvoir la cohérence des politiques publiques.
- *Examiner les politiques et les lois existantes* : la plupart des distorsions faussant le climat de l'investissement proviennent des lois en vigueur. Pour promouvoir un processus continu d'examen et de réforme des politiques, des institutions chargées d'étudier plus régulièrement ces dispositifs peuvent être créées.
- *Examiner les nouvelles propositions touchant les politiques et la réglementation* : les pouvoirs publics doivent également s'assurer que les nouvelles propositions de mesures ou de règlements n'érodent pas le climat de l'investissement en introduisant des charges injustifiées ou d'autres distorsions. Les projets de lois et de règlements sont soumis à une évaluation quantitative de leurs coûts et de leurs avantages, ces procédures permettent de veiller à ce que les propositions tiennent compte de l'économie dans sa globalité. Ces examens supplémentaires permettent également de détecter les comportements de recherche de rente.

En résumé, la stratégie à adopter par les pouvoirs publics en vue d'améliorer l'attractivité de l'investissement doit comporter trois étapes importantes. D'abord, il faut prévoir la mise en place des facteurs propres à la localisation de l'entreprise qui lui donneront la possibilité ou le désir d'investir, de créer des emplois et de développer ses activités. Ensuite, les décideurs doivent s'attaquer aux causes profondes de l'échec des politiques qui érodent le climat de l'investissement. Pour ce faire, ils doivent prendre des mesures visant à lutter contre la corruption et d'autres formes de recherche de rente qui alourdissent les coûts et introduisent des distorsions dans les politiques, et à renforcer la crédibilité de la puissance publique afin de rassurer les entreprises et de les inciter à investir. Enfin, il faut savoir que l'amélioration du climat de l'investissement est un processus et non une action ponctuelle. Il n'est pas nécessaire de s'attaquer à tous les problèmes en même temps et la perfection n'est indispensable dans aucun des aspects de la politique publique. Il est possible de réaliser des progrès significatifs en prenant

des mesures pour lever des obstacles, qui pèsent lourdement sur les entreprises de manière à les rassurer pour qu'elles investissent, et en instaurant une dynamique pour inscrire cette action réformatrice dans la durée.

« Mais pourquoi une firme multinationale choisit-elle d'implanter une filiale dans un pays et non dans un autre? ». Le choix du lieu d'implantation dépend du degré d'adéquation des objectifs de l'entreprise et des facteurs d'attractivité offerts par le pays d'accueil. L'entreprise est essentiellement à la recherche de deux principaux objectifs (Chen et Ku, 2000; Markusen et Markus, 1999; Michalet, 1999; Yang, 1999).

– Le premier est le désir de réaliser un investissement horizontal. Il s'agit de rechercher de nouveaux débouchés pour les produits en s'implantant dans des économies où la demande domestique est prometteuse. Les investissements horizontaux visent à produire, entre autres, pour le marché local d'implantation. Ces entreprises sont non totalement exportatrices et elles regroupent 95 % des flux d'investissements « nord nord » qui se développent au sein de la triade (Michalet, 2002). L'attractivité des pays développés répond plus aux exigences de ce type d'investissement.

– Le second objectif est de faire un investissement vertical avec une meilleure rationalisation des dépenses en s'implantant sur des territoires avec de faibles coûts de production. Cela permet de réexporter par la suite le produit final vers le pays d'origine. Par rapport au premier objectif, les facteurs d'attractivité recherchés par les investisseurs optant pour une stratégie verticale sont généralement fournis par les pays en développement.

Des travaux récents mettent en évidence une nouvelle forme d'investissement direct étranger. Il s'agit du « modèle oblique », selon lequel une firme multinationale procède à un investissement dans un pays hôte qui sera considéré comme une « plate-forme de production » pour exporter vers un groupe de pays voisins (Eckholm, Forsild et Markusen, 2003).

Quels sont alors les facteurs déterminants dans le cas de chacun des deux types d'implantation, verticale et horizontale?

Pour attirer les investissements verticaux, certains facteurs doivent être réunis dans un territoire d'accueil (Toumi, 2007).

– *La proximité géographique* : il est préférable que les coûts de transport soient bas du fait de l'activité totalement exportatrice des filiales. Le facteur coût de transport est d'autant plus important que ces dernières importent également une grande partie de leurs *inputs* (matières premières, produits intermédiaires, machines) au lieu de les acheter sur place. Lorsque cette condition n'est pas réalisée, la réponse est de privilégier la proximité géographique entre les fournisseurs et les unités de montage.

– *Coûts salariaux et fiscaux faibles* : l'abaissement des coûts fiscaux et salariaux par l'utilisation d'une main-d'œuvre bon marché constitue un autre

déterminant important, surtout pour les secteurs qui utilisent intensément le facteur travail. Dans ce cas, il est évidemment rentable de déplacer certaines unités de production dans des pays abondants en main-d'œuvre, où les salaires et les charges sociales sont bas, la législation sociale peu contraignante, les syndicats faibles ou inexistants.

In fine, les firmes adoptant une stratégie verticale ne tiennent pas compte de la taille du marché d'implantation et s'intéressent essentiellement à l'abondance de la main-d'œuvre et à la faiblesse des coûts de production. À l'opposé, la stratégie horizontale est une réponse à l'existence effective ou potentielle de barrières protectionnistes, de coûts de transport, de concurrents, ce qui rend nécessaire de substituer ou d'ajouter aux opérations d'exportation une délocalisation des unités productives. La stratégie horizontale accorde plus d'importance au potentiel de la demande intérieure, aux conditions de distribution et au climat économique (inflation, pouvoir d'achat des consommateurs, *etc.*)

En fin de compte la stratégie verticale est englobée par l'horizontale et constitue une partie intégrante de cette dernière, qui est plus générale. En effet, une firme qui s'intéresse à la demande locale s'intéressera forcément à la faiblesse des coûts de production, d'où la stratégie de marché (horizontale) apparaît comme un prolongement de celle de minimisation des coûts (verticale). Les firmes optant pour chacune des deux stratégies obéissent aux mêmes conditions d'investissements et sont attirées par les mêmes facteurs *sauf celui de la taille du marché domestique*, (négligée dans une stratégie verticale). Même si elle n'accorde pas d'intérêt au marché local, il est insensé de penser qu'une entreprise étrangère totalement exportatrice, ne tiendra pas compte des tendances économiques, politiques, des conditions de distribution, *etc.* (Altamonte, 2007).

Un pays, qui fonde une politique attractive reposant sur les incitations et la faiblesse des coûts de production, est condamné à attirer principalement les entreprises cherchant à rationaliser leurs coûts. En cas d'évolution défavorable des coûts sur ce territoire, elles pourront également envisager une délocalisation.

En outre, il s'avère que le recours aux incitations n'est justifiable que lorsque les bénéfices attendus des investissements directs étrangers sont aussi importants que les coûts liés à ces incitations (Karray et Toumi, 2007). Notons également que ces dernières n'interviennent qu'en dernier lieu lors du choix du site d'implantation, après avoir étudié d'autres conditions d'investissements jugées plus importantes (Wells et Morisset, 2001).

Le changement rapide du contexte économique mondial favorisé par la globalisation implique une évolution des exigences et objectifs des investisseurs internationaux. Les gouvernements, surtout ceux des pays en développement, doivent en tenir compte et adapter ainsi leurs facteurs d'attractivité aux nouvelles attentes des entrepreneurs mondiaux. Il est évident, qu'aujourd'hui, les externalités technologiques constituent des forces conduisant à l'investissement direct étranger et à l'agglomération des activités sur un territoire où l'innovation constitue un

atout majeur. C'est un déterminant décisif qui incite de plus en plus les entreprises à s'implanter à l'étranger afin de se rapprocher des pôles technologiques et d'éventuellement bénéficier d'externalités positives. L'avènement du phénomène de mondialisation a favorisé le développement des moyens de communication et d'information, ainsi que l'innovation. Plusieurs entreprises se délocalisent, attirés par des territoires où le progrès technologique est assez significatif (Nurbel et Ahamada, 2008).

Il faut savoir que l'innovation technologique possède des caractéristiques qui justifient l'implantation de certaines firmes dans des pays innovants et expliquent leur volonté de se rapprocher de ces territoires. D'après Nurbel (2003), il s'agit de son contenu informationnel et de sa nature dynamique. À propos du contenu informationnel, il est nécessaire de souligner que si la connaissance scientifique et technologique était un bien public libre, la contrainte de proximité pour créer ou diffuser de la technologie serait quasi nulle. L'existence d'externalités technologiques de proximité est en effet fondée sur le fait que les connaissances sont en partie des biens publics non libres. Les connaissances sont imbriquées dans des personnes ou des organisations et possèdent au travers de ces personnes et de ces organisations, elles-mêmes localisées, un enracinement « *local* ». Pour en bénéficier, il faut être à proximité de ces personnes ou de ces organisations. En ce qui concerne la nature dynamique de l'innovation technologique, selon Rallet (1993), elle provient de ce que « des mécanismes d'autorenforcement consolident l'enracinement local des activités d'innovation compte tenu du contenu informationnel de celles-ci. Ils définissent sur cette base des trajectoires technologiques spécifiques aux lieux ».

La plupart des économistes insistent sur l'importance des multiples effets liés au rassemblement sur le même site, d'une masse critique de compétences et de moyens industriels (Porter, 1993; Ohmae, 1995). La taille du marché local (Veltz, 2000) et surtout la transmission du savoir et la diffusion de l'innovation dans une économie fondée sur la connaissance (Storper, 1997; Dunning, 2000; Duranton et Puga, 2001), mettent bien en évidence le fait que les territoires à activités dites « diversifiées » offrent un cadre particulièrement favorable aux processus d'innovation, en permettant la création de nouveaux procédés ou produits par le croisement de technologies appartenant à des domaines différents.

Les politiques publiques doivent donc chercher à mettre en œuvre des conditions favorables à l'émergence de réseaux de partenariat entre tous les acteurs (firmes, pouvoirs publics, universités, centres de recherche); le but étant d'offrir aux entreprises les meilleures conditions pour le développement de nouveaux savoirs, compétences et produits. Cet objectif peut être atteint par différents moyens : programmes de coopération technologique, aménagement de technopoles et d'autres zones d'activités permettant de rassembler sur un même lieu des acteurs appartenant à la même filière, *etc.* (Dimou et Fernand, 2008).

2. CARACTÉRISTIQUES DES INVESTISSEMENTS ATTIRÉS PAR LA TUNISIE

Au cours des 15 dernières années, les points de vue des autorités tunisiennes en matière d'investissements directs étrangers ont radicalement changé, passant de la crainte d'une domination étrangère à une sensibilisation de leur rôle important dans la croissance économique, à travers le développement des exportations, la création d'emplois et le transfert de technologie. Ce positionnement en matière de politiques s'est traduit par des avantages fiscaux et financiers généreux et par une libéralisation importante du régime des investissements directs. Les principales actions et efforts déployés par le gouvernement tunisien en vue d'attirer davantage d'investissements directs étrangers sont principalement :

- La création d'un cadre légal favorable basé sur « *le code d'incitations aux investissements* ». Ce code offre des avantages communs à tous les investissements, ainsi que des incitations spécifiques sous forme de facilités fiscales ou financières supplémentaires (exonération d'impôts, prime d'investissement, prise en charge par l'État de la contribution patronale,...). Les avantages communs concernent le dégrèvement des bénéfices réinvestis dans la limite de 35 % de l'assiette de l'impôt, l'exonération des droits de douane et la réduction de la TVA à 10 % pour les biens d'équipements importés ainsi que la possibilité d'opter pour le régime d'amortissement dégressif pour le matériel et les outils de production. Quant aux avantages spécifiques, il s'agit de l'exonération des droits d'enregistrement, la franchise totale des droits et taxes pour les biens d'équipements comprenant le matériel de transport des marchandises, les semi-produits et les services nécessaires à l'activité. Les firmes exportatrices bénéficient également d'une exonération totale durant 10 ans de l'impôt sur les sociétés et d'une réduction de 50 % du taux d'imposition au-delà de cette période (Marouani, 2008).

- À côté des incitations, l'investisseur étranger a le droit de rapatrier son profit. Il n'est pas soumis à une double taxation, en plus il est couvert par un processus d'arbitrage étranger, il est à l'abri des risques non commerciaux et de la violation de la propriété industrielle. En effet, en Tunisie la propriété intellectuelle et industrielle est protégée par des dispositions de droit interne, ainsi que par des traités internationaux se rapportant à la matière. Les différentes conventions internationales signées par le gouvernement témoignent de l'intérêt porté par les autorités à la protection des brevets et inventions (Laroussi, 2009).

- Le gouvernement tunisien s'est intéressé ces dernières années au développement du secteur tertiaire. Le parc technologique des télécommunications « El ghazela » à Tunis répond aux exigences des entreprises des secteurs de pointe dans les nouvelles technologies de l'information. En outre, d'autres parcs sont en cours de réalisation dans les secteurs suivants : agroalimentaire, pharmaceutique, informatique, communication et mécanique.

- La signature d'un accord de libre-échange avec l'Union européenne a amené la réduction progressive des droits de douane, à partir du 1^{er} janvier 2000. La suppression complète est survenue en janvier 2008.

– La mise en place d'une stratégie de privatisation afin d'attirer les investisseurs étrangers.

– La mise en place d'une stratégie en matière de promotion du territoire qui s'est traduite par la création de nouvelles structures administratives, essentiellement :

- Le guichet unique qui a permis de limiter le « parcours du combattant » que doivent emprunter, sur le plan administratif, un grand nombre d'investisseurs. Il s'agit d'un endroit réunissant tous les interlocuteurs gouvernementaux intervenant dans la constitution juridique des sociétés.
- Une Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur (ou encore Foreign Investment Promotion Agency (FIPA), ayant trois missions essentielles. D'abord, identifier les secteurs porteurs et les entreprises susceptibles d'être intéressées par l'investissement en Tunisie. Ensuite, développer une action de promotion ciblée pour démarcher les grands groupes d'investisseurs ainsi que les petites et moyennes entreprises, notamment dans le cadre du partenariat. Enfin, assurer un rôle d'assistance et de soutien aux investisseurs étrangers, installés ou qui veulent s'implanter, pour les aider à résoudre les difficultés auxquelles ils peuvent être confrontés.

– Enfin, concernant le marché du travail, il faut noter que les sociétés étrangères accordent aujourd'hui une grande importance à la qualité de la main-d'œuvre. En effet, les firmes multinationales utilisent des techniques de production sophistiquées à haute valeur ajoutée. Il en résulte que l'existence d'une offre de travail bon marché mais sans qualification, n'est plus un facteur d'attractivité. La recherche de la minimisation des coûts, sur la base de la dotation en facteur travail des pays d'accueil, n'occupe désormais qu'une place secondaire dans les déterminants de l'investissement. L'existence d'ingénieurs, de techniciens supérieurs, ayant un bon niveau de formation initiale et donc pouvant être recyclés facilement dans l'utilisation de technologies plus modernes, constitue un *avantage comparatif majeur* pour un pays.

Désormais, les compétences scientifiques, techniques et culturelles constituent des forces d'attraction des territoires. Ainsi les gouvernements des pays en développement doivent fournir davantage d'efforts afin de surmonter les contraintes relatives aux ressources humaines. Pour améliorer la politique dans ce domaine, les autorités publiques doivent d'abord, promouvoir la formation d'une main-d'œuvre qualifiée. Ensuite, aider les travailleurs à s'adapter aux changements. Et enfin, trouver un équilibre raisonnable entre la préférence des travailleurs pour la stabilité de l'emploi et la nécessité pour les entreprises d'ajuster leurs effectifs en fonction de leurs besoins (Bouoiyour *et al.*, 2009).

L'objectif du gouvernement tunisien, est d'assurer une assimilation rapide des progrès technologiques. À cet effet, un important effort a été accompli pour mieux armer les jeunes Tunisiens face au changement dynamique du pays. L'État prend en charge les coûts de la formation au titre du fonds d'insertion et d'adaptation

professionnelle. De nombreux instituts technologiques ont été créés afin d'accroître le nombre de cadres moyens et de techniciens supérieurs dans l'objectif d'adapter les filières de formation aux besoins du pays :

- création de centres de recherches et centres techniques pour la quasi-totalité des secteurs;
- création de technopoles dans le textile, les télécommunications et l'agro-alimentaire;
- accroissement du nombre d'experts dans le domaine de la qualité et de la certification;
- développement des capacités d'ingénierie, de conseil et d'études;
- définition de plans de formations avec les fédérations professionnelles concernées pour veiller à ce que la formation s'effectue en alternance en entreprise pour acquérir un savoir-faire directement opérationnel (Henry, 2007).

Ces efforts en matière d'attractivité et de promotion du territoire ont permis à la Tunisie d'attirer davantage d'investissements internationaux et d'accroître ainsi le nombre de firmes étrangères implantées sur son territoire, (1011 en 1991, 2803 en 2006 et 2966 en 2008 (FIPA, 2009)).

Les investissements directs étrangers en Tunisie financent selon les années entre 10 % à 15 % des investissements productifs. Ils génèrent environ le tiers des exportations, contribuent à la création d'emplois ($\approx 17\%$) ainsi qu'à l'équilibre des comptes extérieurs (Rapport de la mission économique française en Tunisie, 2008). Cependant, depuis plusieurs années, les flux d'investissements directs étrangers ont tendance à s'essouffler, n'étant véritablement stimulés que par les cessions d'actifs publics. Le tableau ci-dessous confirme cette tendance à la baisse et cette évolution en dents de scie.

L'évolution des investissements étrangers est marquée par quatre sommets importants, respectivement en 1998, 2000, 2002 et 2006. Cette tendance s'explique principalement par les privatisations de grande ampleur comme le montre le graphique 1.

Les sommets des années 1998 et 2000 s'expliquent par les privatisations dans le secteur de la cimenterie. Celui de l'année 2002 est liée à un accroissement remarquable des investissements directs étrangers dans le secteur tertiaire suite à l'implantation d'un opérateur téléphonique égyptien (ORASCOM) et à la cession des actions de l'Union internationale des Banques (Rapport de la Banque Centrale de Tunisie, 2003). Enfin, le sommet le plus important est celui de l'année 2006 qui s'explique par la privatisation de Tunisie Télécom (35 % du capital), soit 2,123 milliards de dollars américains, et par l'évolution importante des investissements dans le secteur tertiaire et énergétique (FIPA, 2009).

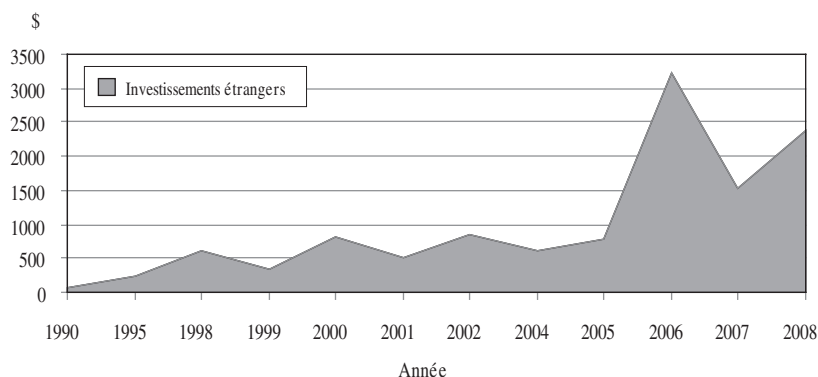
TABLEAU 1
FLUX IDE
en millions de dollars américains (\$) (1990 – 2008)

	Année											
	1990	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2004	2005	2006	2007	2008
Investissement étranger	71,2	244,6	606,5	348,7	812,6	513	850,8	613,2	777	3 228	1 541,4	2 375,7
Investissement de portefeuille	15,8	26,6	63,7	36,4	49,6	13	17	44,7	52	83	62,1	141,7
IDE	55,4	218	542,8	312,3	763	500	833,8	568,5	725	3 145	1 479,3	2 234

SOURCE : Agence de promotion de l'investissement extérieur (FIPA). Tunisie. Juillet. 2009.

GRAPHIQUE 1

ÉVOLUTION DES FLUX D'INVESTISSEMENT ÉTRANGERS
en millions de dollars américains (\$) en Tunisie pour la période (1990-2008)



SOURCE : Agence de promotion de l'investissement extérieur (FIPA). Tunisie. Juillet. 2009.

En ce qui concerne la répartition sectorielle hors énergie des flux d'investissements directs étrangers, ce sont généralement les industries manufacturières qui attirent ces dernières années la plus grande portion, sauf pour l'année 2006, où l'importance de la privatisation de Tunisie Télécom a basculé la tendance en faveur du secteur tertiaire.

Une analyse plus détaillée des statistiques relatives aux investissements étrangers en Tunisie, nous permet de dégager la nature des projets attirés par le pays. Les principaux constats relevés sont les suivants.

TABLEAU 2

FLUX IDE PAR SECTEUR (HORS ÉNERGIE)
en millions de \$¹ (2004-2008)

	2004	2005	2006	2007	2008
Industries manufacturières	222,7	267,8	248,1	347	458,3
Agriculture	7,14	5	10	5,5	12,6
Services et autres ²	127	165,2	2 201,4	104,5	462

SOURCE : (FIPA). Tunisie. Juillet. 2009

NOTE : 1. En juillet 2009, 1 \$ = 1,4 dinar tunisien; (1 dinar = 0,715 \$)

2. Incluant la privatisation de Tunisie Télécom en 2006 (35 % du capital), soit 2 123 \$.

– Parmi les 2966 entreprises étrangères implantées en Tunisie en 2008, plus de 2200 firmes appartiennent aux industries manufacturières, dont près de 1400 appartiennent au secteur textile-habillement et celui du cuir et de la chaussure (FIPA, 2009). Ces secteurs traditionnels de longue durée sont à l'origine de la création de nombreuses entreprises de sous-traitance dans le pays, pour des clients principalement européens. Ces industries, intensives en main-d'œuvre non qualifiée, sont attirées par la faiblesse des coûts de production et les incitations fiscales mises en place par le gouvernement tunisien. Ce type d'entreprises présente un risque élevé de délocalisation surtout avec la montée en puissance des pays asiatiques émergents et le démantèlement des accords multifibres en janvier 2005.

– La Tunisie attire des opérations légères, correspondant à la création d'unités de productions de tailles relativement modestes et orientées la plupart du temps vers des opérations d'exportations, susceptibles de se délocaliser puisque ce sont les faibles coûts de production qui les attirent et non pas la croissance du marché intérieur.

– Les investissements axés sur une stratégie verticale, représentent la plus grande majorité des projets étrangers attirés par la Tunisie. En effet, les entreprises totalement exportatrices sont au nombre de 1891 en 2004, de 1950 en 2006 et de 2000 en 2008, ce qui représente près de 70 % de la totalité des firmes à participation étrangère en Tunisie. Il s'agit essentiellement d'investisseurs appartenant au secteur textile (FIPA, 2009).

– L'ensemble européen reste le principal émetteur de projets à destination de la Tunisie. Depuis plusieurs années, l'Europe contribue tous secteurs cumulés pour 70 % à 85 % des flux de capitaux investis. Les premiers investisseurs sont les Français, talonnés par les Italiens et les Allemands. La France est présente principalement dans les secteurs manufacturiers. À titre d'exemple, les secteurs du textile-habillement et celui du cuir et de la chaussure représentent la moitié du nombre d'entreprises à participation française. Toutefois, on observe ces dernières années une diversification en direction des secteurs « électrique et électronique » et « plasturgie », ainsi que vers les produits liés à l'informatique et aux télécommunications ou encore vers les composants automobiles et plus récemment vers certaines activités de service à l'industrie et aux entreprises, par exemple les centres d'appels et les sociétés de prestations informatiques. Désormais, les flux d'investissements directs étrangers français ont tendance à se diriger vers des activités à plus forte valeur ajoutée (FIPA, 2009), plutôt que dans le secteur manufacturier.

La lecture des données statistiques précédentes révèle l'insuffisance de l'apport des investissements étrangers en Tunisie. Certes, le nombre d'entreprises à participation étrangère ne cesse de croître d'année en année, mais le montant des flux évoluent en dents de scie depuis plusieurs années, avec des pics exceptionnels expliqués par les opérations de privatisations.

Qu'est-ce qui fait que la Tunisie soit condamnée, depuis plusieurs années, à attirer ce type d'investissements? Pour répondre à cette interrogation il faut

chercher à analyser les facteurs et conditions d'investissements sur lesquels repose l'attractivité du territoire tunisien.

3. PRINCIPAUX FACTEURS D'ATTRACTIVITÉ : ESTIMATION ÉCONOMÉTRIQUE

Pour identifier les principaux facteurs d'attractivité en Tunisie, nous avons eu recours aux données d'une enquête réalisée en 2007/2008 auprès des entreprises étrangères appartenant aux industries manufacturières. Elle a pour objet d'étudier *les facteurs d'attractivité des investissements directs étrangers en Tunisie*. Cette enquête s'intéresse aux facteurs d'attractivité liés au choix du pays et aux difficultés liées à l'investissement.

3.1 Caractéristiques de l'échantillon

L'enquête concernant l'évaluation des conditions d'investissement en Tunisie est basé sur les statistiques de l'année 2006 fournies par l'Agence Tunisienne de Promotion de l'Investissement Extérieur. Cette étude a commencé au mois de mai 2007 et s'est achevée au mois de mars 2008. Durant cette période, des entretiens personnels ont été réalisés avec des entrepreneurs étrangers installés sur le territoire.

Notre échantillon comporte 120 entreprises étrangères déjà implantées sur le territoire tunisien, qui ont été définies comme des sociétés :

- Plus de 50 % du capital est détenu par des étrangers.
- L'investissement est de *type horizontal*, c'est-à-dire que l'entreprise est partiellement exportatrice avec une production ou une prestation de service destinée aussi bien aux marchés étrangers qu'au marché local tunisien. Par conséquent, les firmes étrangères totalement exportatrices sont exclues de notre enquête, puisque celles-ci ne s'intéressent qu'aux avantages liés à la faiblesse des coûts de production, négligeant d'autres facteurs d'attractivité importants comme la taille du marché domestique, l'efficacité des distributeurs locaux, l'existence de relations d'affaires, l'état de l'infrastructure interne, les considérations culturelles, la dynamique économique, *etc.* Intégrer dans l'analyse empirique l'IDE de type vertical (surtout pour un échantillon de 120 entreprises) risque de biaiser et d'affecter l'évaluation objective et réelle de l'attractivité du territoire.
- L'activité appartient exclusivement au secteur manufacturier. Les entreprises étrangères partiellement exportatrices appartenant aux activités agricole, tertiaire, de l'énergie et du tourisme sont exclues de notre étude.

En se référant aux statistiques officielles de l'Agence Tunisienne de promotion de l'investissement extérieur (FIPA), il existe au mois de décembre 2006 près de 2803 investisseurs étrangers dont 2254 appartiennent au secteur manufacturier. Parmi eux 496 ont adopté une stratégie horizontale. En tenant compte des hypothèses précédentes, notre population se compose de 496 entreprises manufacturières

partiellement exportatrices. Notre échantillon comporte 120 entreprises, ce qui représente près de 25 % de la population totale.

Par ailleurs, le choix des investisseurs interrogés s'est fait en respectant leur représentativité selon deux facteurs : la taille des entreprises et le secteur d'activité. Ces entreprises sont localisées essentiellement dans les régions littorales qui accueillent plus de 90 % des IDE en Tunisie. La logique de cette répartition par secteur d'activité est détaillée dans le tableau 3.

TABLEAU 3

RÉPARTITION PAR ACTIVITÉ DES FIRMES MANUFACTURIÈRES ÉTRANGÈRES EN 2006

Activités manufacturières	Nombre de firmes	IDE horizontal	%	Échantillon	%
Textile et habillement	1 054	181	36 %	44	≈ 36 %
Mécanique et métallurgie	215	43	8,5%	10	≈ 8,5%
Électrique et électronique	213	29	6%	7	≈ 6%
Cuir et chaussures	160	46	9,5%	11	≈ 9,5%
Industries pharmaceutiques	155	41	8,5%	10	≈ 8,5%
Industries diverses	133	37	7,5%	9	≈ 7,5%
Agro-alimentaire	130	54	11%	13	≈ 11%
Plasturgie	98	18	3,5 %	4	≈ 3,5 %
Matériaux construction	54	38	7,5%	9	≈ 7,5%
Chimie et caoutchouc	42	9	2%	3	≈ 2%
Total	2 254	496	100%	120	100%

SOURCE : Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur en Tunisie (FIPA 2009)

Un questionnaire *ouvert* et de caractère *qualitatif* est conçu sur la base de l'approche de Michalet (1999). Les investisseurs étrangers sont interrogés sur les principales conditions d'investissement tout en respectant la distinction entre les facteurs « fondamentaux » et les « conditions nécessaires ». Il comporte les rubriques suivantes :

- identification de l'entreprise;
- préférences en matière d'investissement;
- atouts propres au lieu d'investissement;

- sites d'investissements concurrents;
- processus de l'investissement;
- évaluation du climat d'investissement.

Notons également que les firmes étrangères d'origine européenne représentent en 2006 près de 94 % des investissements directs implantés en Tunisie, contre seulement 4 % des implantations en provenance des pays arabes et 2 % d'entrepreneurs divers (essentiellement du continent américain). Ainsi, l'étude respecte cette représentativité puisque le choix des investisseurs interrogés tient compte de la prédominance de leurs origines. Les firmes européennes ont depuis longtemps la mainmise sur le marché tunisien. Ceci peut s'expliquer d'une part, par les liens historiques et culturels qu'entretient la Tunisie avec l'Europe, essentiellement avec les investisseurs français et, d'autre part, par la proximité géographique.

Enfin, compte tenu du manque de pertinence et de précision de l'information fournie par l'investisseur interrogé, un nettoyage des questionnaires était nécessaire, ce qui a permis en fin de compte de ne retenir que 100 entreprises parmi les 120 firmes enquêtées. Étant donné la taille de l'échantillon, on ne peut intégrer le nombre important de variables dont nous disposons en tant que tel dans un modèle économétrique. D'où l'intérêt d'un effort de synthèse à travers l'Analyse de correspondance multiple (ACM) effectuée à l'aide du logiciel *SPSS*. Dans un premier temps, il s'agit de réaliser une ACM en intégrant toutes les variables pouvant apprécier l'attractivité dans le pays. Dans un second temps, il s'agit de déterminer à l'aide d'une estimation économétrique les principaux facteurs d'attractivité en Tunisie.

3.2 Présentation des variables

Nous disposons de 14 variables qualitatives permettant d'apprécier l'attractivité du territoire tunisien. Nous avons invité les dirigeants à préciser le degré de satisfaction de chaque facteur d'attractivité en Tunisie, (**fortement satisfait ou faiblement satisfait**). Les entrepreneurs étrangers étaient amenés à évaluer les facteurs jugés « fondamentaux », il s'agit essentiellement du :

- *Climat politique* : il s'agit d'évaluer le degré de stabilité et de sécurité au sein du territoire d'accueil (risque de guerres, émeutes, risque d'expropriation, taux de délinquance, indice de perception de la corruption, *etc.*).
- *Climat économique* : l'évaluation économique est fondée sur une série de *variables macroéconomiques* tels que l'équilibre budgétaire, l'équilibre de la balance des paiements, le taux d'inflation, le taux d'endettement extérieur, la stabilité du taux de change, *etc.*
- *Taille/potentiel du marché* : mesurée par le produit intérieur brut par habitant. Sa croissance potentielle est mesurée par le taux d'évolution du PIB.

– *Législation et système juridique* : stabilité du cadre réglementaire, clarté de la législation, adhésion du pays à des instances juridiques et arbitrales internationales, signature de conventions internationales, *etc.*

– *Infrastructures* : état du réseau routier, existence d'autoroutes, nombre de ports et aéroports, aménagement urbain, accessibilité à l'eau et à l'électricité, état des infrastructures de télécommunications, *etc.*

– *Qualification du personnel/main-d'œuvre* : la dotation du pays hôte en ressources humaines tels que les chercheurs, les créateurs, les ingénieurs, les techniciens qui sont capables d'orienter la conception et l'innovation. Mais également, l'existence au sein du pays d'accueil de programmes de formation spécifiques de la main-d'œuvre adaptés aux compétences recherchées par les entreprises étrangères.

Tout comme ils devaient juger les facteurs « fondamentaux » de l'attractivité, les investisseurs interrogés étaient invités à donner leurs avis sur la situation des conditions nécessaires en Tunisie. Une liste leur a été proposée :

– *La proximité géographique* : comme nous l'avons déjà signalé, 94 % des investisseurs implantés en Tunisie sont d'origine européenne. Puisque notre échantillon est représentatif de la population totale, 94 % des investisseurs interrogés sont également européen. Par conséquent, dans notre cas il s'agit de la proximité de la Tunisie à l'Europe.

– *Accès à d'autres marchés voisins* : certains pays constituent des tremplins pour accéder à des territoires voisins. Compte tenu de sa stabilité politique et de sa position géographique, certains investisseurs s'implantent en Tunisie non seulement pour accéder au marché local, mais également pour pouvoir par la suite s'étendre ou servir d'autres pays voisins maghrébins ou africains. À travers notre enquête, nous cherchons à savoir si ce facteur est déterminant lors du choix de la Tunisie comme site d'investissement.

– *Les considérations culturelles* : elles peuvent avoir une influence sur le choix du lieu d'implantation. Les principaux critères d'ordre culturels sont les liens historiques avec le pays d'accueil ou encore des questions comme l'existence du sens du commerce, l'éthique du travail, l'existence de la culture de la libre entreprise, la langue et les traditions culturelles, la méfiance à l'égard des étrangers et des occidentaux, *etc.*

– *Existence de relations d'affaires* : l'investisseur étranger pourrait s'implanter sur un territoire en vue de se faire connaître davantage et nouer de nouvelles relations d'affaires solides avec des entrepreneurs tunisiens, ce qui lui permettrait de diversifier sa production et d'accroître sa productivité.

– *Démarches administratives* : les questions ayant trait à la bureaucratie et à l'administration, constituent une contrainte principale à l'investissement dans les économies en développement. Voici quelques exemples : la complexité des négociations ou des procédures, les délais exigés par les procédures administratives

nécessaires aux autorisations des investissements, les fréquents changements du personnel politique et les difficultés pour trouver les décideurs prêts à prendre des responsabilités, le manque de cohérence des idées et les changements répétitifs d'orientations qui entravent le processus d'investissement.

– *Faiblesse des coûts de production* : elle peut être mesurée par le coût salarial, le coût d'approvisionnement et de distribution, coût d'exploitation, *etc.*

– *Source de matière première* : il s'agit de vérifier si la disponibilité et le coût des matières premières constituent les principales motivations ayant poussé l'investisseur étranger à s'implanter sur le territoire d'accueil.

– *Incitations* : il s'agit d'incitations spécifiques sous forme de facilités fiscales ou financières supplémentaires (exonération d'impôts, prime d'investissement, prise en charge par l'État de la contribution patronale,...) en fonction des priorités données par l'État à l'exportation, au développement régional, *etc.*

Nous disposons ainsi de 14 variables qualitatives permettant d'apprécier l'attractivité du territoire tunisien. Ces variables ne peuvent pas être introduites simultanément dans un modèle économétrique, surtout que la taille de l'échantillon est relativement réduite.

3.3 Méthode et critères de signification de l'Analyse de correspondance multiple (ACM)

Pour réaliser cette étude, nous commençons par présenter brièvement la méthode appropriée pour résumer une partie de l'information contenue dans cette enquête, ainsi que son principe.

Étant donné que toutes les variables considérées sont nominales, il s'avère que l'Analyse de correspondance multiple (ACM) – appelée aussi analyse d'homogénéité – est la méthode adéquate pour traiter ces données et analyser les corrélations qui existent entre les différentes variables, corrélations à la base de la formation des *variables construites*.

Le principe de cette méthode¹ consiste à quantifier des données nominales en affectant des valeurs numériques aux observations (entreprises) et aux modalités (satisfaction, ou pas en Tunisie du *facteur d'attractivité* en question). Procédant par moindres carrés alternés, elle est connue sous l'acronyme HOMALS (*HOMogeneity analysis by means of alternating least squares*). L'ACM permet de décrire les relations entre les variables nominales dans un espace à peu de dimensions (voir annexe 2).

1. Pour plus de détails concernant la méthode d'ACM et la démonstration mathématique pour expliquer la construction des composantes à partir des variables, voir Volles, M. (1985), *Analyse des données*, Économie et statistiques avancées, Economica, 3^e édition; Bry, X. (1995), *Analyses factorielles simples*, Economica; De Lagarde, J. (1995), *Initiation à l'analyse des données*, Dunod, 3^e édition.

3.4 Présentation des résultats de l'ACM

Cette méthode (ACM) étant précisée et explicitée, nous l'appliquerons aux *facteurs d'attractivité* en Tunisie. Nous préciserons le nombre de composantes retenues, les principales variables associées à l'axe et sa signification.

Les variables considérées (*facteurs d'attractivité*), ainsi que les mesures de discriminations, sont résumées dans le tableau suivant. L'ACM menée sur les 14 variables considérées (facteurs d'attractivité), nous permet de retenir 3 axes (appelés aussi dimensions) dont les valeurs propres sont supérieures à 1/14 (= 0,0714).

La première dimension est corrélée principalement aux 6 variables suivantes (parmi les 14 variables au total) : « le climat économique », « la taille du marché », « la législation et le système juridique », « les infrastructures », « la qualification de la main-d'œuvre » et « l'existence de relations d'affaires ». Notons tout de même que ces variables contribuent différemment à la construction du premier axe avec une corrélation plus importante pour les variables « climat économique »,

TABLEAU 4
LES FACTEURS D'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE TUNISIEN

	Mesures de discrimination		
	Dimension 1	Dimension 2	Dimension 3
Climat politique	0,075	0,870	0,002
Climat économique	0,510	0,181	0,129
Taille/potentiel du marché	0,377	0,172	0,129
Législation et système juridique	0,389	0,009	0,077
Infrastructures	0,322	0,100	0,008
Qualification main-d'oeuvre	0,534	0,016	0,116
Proximité géographique	0,024	0,603	0,097
Accès à d'autres marchés	0,256	0,065	0,046
Considérations culturelles	0,080	0,039	0,277
Existence de relations d'affaires	0,475	0,068	0,000
Démarches administratives	0,285	0,001	0,004
Faiblesse des coûts de production	0,022	0,033	0,265
Source de matière première	0,267	0,090	0,014
Incitations	0,005	0,200	0,236

NOTE : Logiciel SPSS échantillon de 100 entreprises

« la qualification de la main-d'œuvre » et « l'existence de relations d'affaires ». Le premier axe renvoie donc aux *facteurs institutionnels*. Quant à la deuxième dimension, elle est corrélée principalement aux deux variables suivantes : « le climat politique » et « la proximité géographique ». Le deuxième axe regroupe alors les *facteurs de proximité*. En ce qui concerne la troisième dimension, elle est corrélée principalement aux trois variables suivantes : « les considérations culturelles », « la faiblesse des coûts de production » et « les incitations ». Ce troisième axe renvoie aux *facteurs de coûts*. Enfin, les trois variables restantes à savoir « l'accès à d'autres marchés », « démarches administratives » et « source de matières premières » semblent ne présenter qu'une faible corrélation avec les trois axes retenus. Même si elles sont mieux corrélées avec le premier axe, ces variables ne seront pas retenues dans l'analyse.

3.5 Identification des variables endogènes, exogènes et principaux critères de signification statistique

On se propose d'expliquer la probabilité qu'une entreprise étrangère s'implante en Tunisie en créant une filiale et ce en tenant compte des principaux facteurs d'attractivité qui viennent d'être identifiés. Pour ce qui est de la *variable endogène*, il s'agit donc d'expliquer la *probabilité de création de filiale* sur le territoire tunisien. Ceci pourrait nous éclairer sur le pouvoir attractif du pays et voir quels sont les facteurs d'attractivité qui incitent les firmes à créer une nouvelle unité en Tunisie. Parmi les entrepreneurs interrogés, 55 % ont investi en créant une nouvelle filiale.

Les trois *variables explicatives* introduites dans le modèle sont relatives aux facteurs d'attractivité qui ont été construites à partir de l'ACM. Il s'agit du degré d'importance accordé aux *facteurs institutionnels*, aux *facteurs de proximité* et aux *facteurs de coûts* (voir annexe 3).

3.6 Résultats de l'estimation : facteurs explicatifs de l'investissement en Tunisie

Considérant les variables explicatives spécifiées précédemment, l'estimation du modèle *logit* pour identifier les facteurs explicatifs de la création de filiale (*CREATE*) en Tunisie donne les résultats suivants (voir annexe 1).

Les principaux critères statistiques relatifs au modèle de régression logistique permettent de juger si les résultats du modèle estimé sont significatifs. Si certains critères sont d'ordre global (associés à la qualité d'ajustement du modèle dans sa totalité), d'autres sont d'un niveau plus précis testant l'effet de chaque variable exogène sur la variable à expliquer.

Le modèle témoigne d'un rapport de vraisemblance significatif et d'un taux de classification important (80 %). La spécification du modèle est donc globalement significative. L'ensemble des variables considérées dans le modèle explique la volonté de l'entrepreneur de créer une filiale sur le territoire tunisien.

TABLEAU 5

ESTIMATION DES FACTEURS EXPLICATIFS DE LA CRÉATION DE FILIALE

Variables	Modèle	Modèle : <i>CREATE</i> = 1	
		Coefficient	Wald
Constante		-1,768	17,441
Fac-1- institutionnels		0,273	0,601
Fac-2- proximité		1,260	3,855**
Fac-3- coûts		0,604	4,190**
R^2 (Mc Fadden)		0,101	
– 2 log vraisemblance		68,254	
Test du ratio du max. de vraisemblance		$\chi^2 = 8,626^{**} (>\chi^2(3))$	
Taux de classification		80%	

NOTE : * Coefficient significatif au seuil 10%

** Coefficient significatif au seuil 5%

*** Coefficient significatif au seuil 1%

Parmi les facteurs d'attractivité considérés dans le modèle, les facteurs institutionnels ne semblent pas exercer une influence significative sur la probabilité de créer une filiale sur le territoire tunisien. Par contre, les facteurs de proximité (significatif au seuil de 5 %), et les facteurs de coûts (significatif au seuil de 5 %), exercent une influence positive significative sur la probabilité d'investir en Tunisie par la création d'une nouvelle filiale.

La variable relative aux facteurs d'attractivité de proximité, est une variable construite à partir de deux variables qualitatives (selon la méthode ACM). Elle reflète, rappelons-le, la proximité géographique et le climat politique. Cette variable construite est significative au seuil de 5 %. Ceci prouve que ces facteurs réunis constituent des attraits importants du territoire tunisien et sont sérieusement pris en compte lors du choix du lieu d'implantation par les firmes étrangères.

Quant à la variable construite relative aux facteurs de coûts, elle est significative au seuil de 5 % et englobe les facteurs d'attractivité qui constituent certainement les principaux atouts de la Tunisie. Il s'agit des considérations culturelles, de la faiblesse des coûts de production et de l'existence d'incitations essentiellement fiscales.

En résumé, les attraits de la Tunisie se concentrent autour des facteurs d'attractivité suivants :

– *La stabilité politique* : la majorité des entrepreneurs affirment que l'environnement est sûr et qu'il le demeurera vu l'absence de diversité ethnique et le rapprochement des classes sociales puisque la population appartient dans sa majorité à une classe moyenne. Le niveau d'éducation, la lutte contre l'analphabétisme, l'émancipation de la femme et la gratuité d'accès à l'enseignement ou encore à la santé, sans oublier d'autres acquis sociaux font de la Tunisie un pays sûr où le risque de voir éclater une guerre civile ou une révolte reste assez faible comparé à d'autres pays en développement.

– *La proximité géographique et culturelle* : il ne fait aucun doute que la proximité géographique de la Tunisie à l'Europe constitue un atout considérable qui ne peut laisser indifférent les investisseurs étrangers. En effet, tous les dirigeants ou presque considèrent ce facteur comme un avantage important dont jouit le territoire tunisien. En plus, plusieurs dirigeants pensent que les liens culturels et historiques qui existent entre leurs pays et la Tunisie sont des atouts considérables dont bénéficie le territoire. Cette situation est tout à fait normale dans la mesure où la majorité des investisseurs étrangers sont de nationalité française. Rappelons que les considérations « culturelles » regroupent des questions comme la langue, les traditions culturelles, le mode de vie, la connaissance des pratiques modernes de marketing, le sens du commerce, la culture de la libre entreprise, etc.

– *Faiblesse des coûts de production et l'existence d'incitations* : ces facteurs renforcent la compétitivité des entreprises et contribuent à attirer principalement les investissements verticaux. Toutefois, les incitations fiscales, quoiqu'importantes, sont en train de perdre leur caractère en tant qu'avantages comparatifs puisque tous les pays en développement offrent les mêmes concessions.

À côté des attraits, l'enquête a révélé certains obstacles qui nuisent sérieusement au climat d'investissement en Tunisie. Ces difficultés touchent les entreprises selon qu'elles s'adressent au marché local ou qu'elles opèrent dans le domaine totalement exportateur. L'analyse exhaustive de ces entraves dépasse le cadre de ce travail de recherche. Néanmoins, il est possible d'en présenter quelques-unes.

– L'exiguïté du marché local : la taille du marché, quand elle est considérable, constitue un grand stimulant aux investissements directs étrangers, l'exemple de la Chine en témoigne. Malheureusement la Tunisie souffre de l'étroitesse de son marché local, ce qui explique le faible taux d'investissements horizontaux attirés par le pays.

– En dépit des réformes prises par le gouvernement tunisien pour dynamiser les échanges, de nombreuses difficultés sont encore posées par la lourdeur administrative et les problèmes liés à la bureaucratie. Le commerce international nécessite de réagir très vite pour saisir une opportunité, toute procédure lente pourrait entraver le bon fonctionnement de l'entreprise. Il faut alors un ajustement administratif qui suit le rythme des réformes.

– Des difficultés peuvent être rencontrées par les investisseurs étrangers lors de l'importation des matières premières, des marchandises ou d'équipements. En effet, les contrôles techniques à l'importation des produits industriels restent

encore très complexes par leur multiplication et par les délais de traitement. Sans oublier les délais de dédouanement qui sont jugés trop longs par la majorité des entrepreneurs étrangers. En plus, certains investisseurs estiment que la modernisation des infrastructures demeure assez lente.

In fine, la Tunisie présente des attraits favorables à l'implantation d'investissements verticaux concentrés dans des secteurs à faible valeur ajoutée (textile et habillement), et présentant un risque élevé de délocalisation surtout avec la menace de pays plus compétitifs. Les autorités locales sont tenues de créer une certaine dynamique dans leurs politiques d'attraction et de revoir leurs stratégies de promotion du territoire afin d'attirer des projets à forte valeur ajoutée.

CONCLUSION

Les réflexions précédentes montrent que le choix du lieu d'implantation dépend du degré d'adéquation des objectifs de la firme multinationale et des facteurs d'attractivité offerts par le pays d'accueil. Malheureusement, il n'existe pas une politique d'attractivité « standard » et commune à tous les projets, ni des conditions d'investissements satisfaisant les exigences de tous les investisseurs puisque ces derniers adoptent souvent des stratégies différentes et leurs revendications sont parfois concurrentes. En effet, l'attractivité est une notion « relative » et non « absolue » : un territoire peut être jugé attractif pour un secteur précis et ne pas l'être pour un autre. En plus, les gouvernements sont bien souvent dans l'impossibilité d'attirer certains types d'investissements, pourtant à forte valeur ajoutée, car ces derniers nécessitent des facteurs d'attractivité « naturels » (ressources naturelles, mer, *etc.*, pour les investissements énergétiques et touristiques).

C'est pour cette raison que la première priorité pour un pays est sans doute de bien définir les objectifs recherchés derrière l'attraction des investissements directs étrangers : remédier à la désindustrialisation de certaines régions, créer un nombre élevé d'emplois, limiter le chômage des diplômés, attirer des activités de haute technologie, attirer les investissements horizontaux, *etc.* Il convient ensuite de déterminer le champ d'action des politiques d'attraction et de prendre ainsi les mesures nécessaires à la réalisation des objectifs fixés.

Le renforcement de l'attractivité de la Tunisie doit se faire d'une manière graduelle en procédant à une certaine hiérarchisation chronologique des réformes et avec un programme d'action bien défini. Des institutions spécialisées mises en place par les autorités sont nécessaires et peuvent apporter leur concours en facilitant la coordination entre les différents acteurs impliqués dans ce programme. Ceci permet d'éviter les risques de redondance liés à la mise en œuvre des politiques précédentes. Il faut également savoir qu'il n'est pas nécessaire de s'attaquer à tous les problèmes en même temps, il est possible de réaliser des progrès significatifs en prenant des mesures pour lever des obstacles qui pèsent lourdement sur les entreprises, de manière à les rassurer pour qu'elles investissent et en instaurant une dynamique pour inscrire cette action réformatrice dans la durée.

ANNEXE 1

RÉSULTATS DES ESTIMATIONS *LOGIT*

LES FACTEURS EXPLICATIFS DE CRÉATION DE FILIALE EN TUNISIE

Résultats des estimations du modèle (effets principaux)

INFORMATIONS SUR L'AJUSTEMENT DU MODÈLE

Modèle	-2 log vraisemblance	Khi-deux	Degrés de liberté	Significatif
Constante uniquement	76,880			
Final	68,254	8,626	3	,035

PSEUDO R²

Cox et Snell	,097
Nagelkerke	,153
McFadden	,101

ESTIMATIONS DES PARAMÈTRES

q24 création de fililale	Variables	B	Erreur standard	Wald	Degrés de liberté	Significatif
oui	Constante	-1,768	,423	17,441	1	,000
	FAC_1	,273	,352	,601	1	,438
	FAC_2	1,260	,642	3,855	1	,050
	FAC_3	,604	,295	4,190	1	,041

ANNEXE 2

Selon cette méthode, les variables fortement corrélées entre elles sont regroupées autour d'un axe (appelé aussi composante ou dimension) qui représente pour nous une nouvelle variable, une *variable construite*, dont la signification et l'interprétation sont déduites à partir des variables initiales (variables d'origine considérées comme des *modalités*) auxquelles elle est fortement associée. La question qui se pose alors est de savoir combien d'axes faut-il retenir et comment peut-on considérer un axe comme significatif? La réponse passe par le critère des valeurs propres. Le nombre maximum d'axes qu'on peut retenir est égal à n avec :

$$n = \min \{ (\text{nombre total de modalités}) - (\text{nombre de variables}), \\ (\text{nombre d'observation}) - 1 \}.$$

Or, on retient rarement le nombre maximum d'axes. La signification des axes et la qualité de représentation des variables sur les axes limitent le nombre de composantes retenues.

La règle fréquemment utilisée en analyse de correspondance multiple est de ne retenir une composante principale que si la valeur propre λ qui lui est associée est supérieure à $1/K$, K désignant le nombre de variables prises en compte dans l'analyse. En plus du critère statistique, un axe est retenu lorsqu'il a un sens d'un point de vue conceptuel au regard des variables qui lui sont associées.

Une fois la signification des composantes confirmée (et le nombre d'axes fixé), reste à voir si les variables associées à l'axe considéré sont bien représentées. La qualité de représentation des variables sur l'axe dépend du degré de corrélation de celles-ci avec l'axe. La contribution d'une variable x_k ($k = 1, \dots, K$) à la composante principale est testée en utilisant le rapport de corrélation. Les mesures de discrimination par axe et par variable permettent d'identifier les variables qui contribuent le plus à la formation de l'axe considéré.

En effet, une variable x_k , dont la mesure de discrimination sur le premier axe est supérieure à celle du second, est relativement plus corrélée au premier axe. Parallèlement, pour une même composante, plus la mesure de discrimination est élevée, plus la variable correspondante contribue à sa formation et à sa signification. Ces deux principes (par variable et par composante) permettent au total de savoir à quel axe est associé chaque variable et quelles variables contribuent le plus à la formation de chaque composante. Généralement, seules les variables les plus corrélées avec l'axe sont prises en compte dans l'interprétation.

ANNEXE 3

Le modèle *logit* sera estimé par la méthode du maximum de vraisemblance. Statistiquement, les résultats sont appréciés à deux niveaux : il s'agit d'une part, de voir si le modèle est globalement significatif (à partir du test du rapport du maximum de vraisemblance, mais aussi en utilisant d'autres critères tels que le *pseudo R*² ou le tableau de classification) et d'autre part d'examiner si les différentes variables dépendantes, prises séparément, jouent un rôle significatif prépondérant (Baltagi, 2007).

- *Le test du rapport du maximum de vraisemblance* : il permet de tester si le modèle est globalement significatif au regard des variables dépendantes prises ensemble.

- *Le tableau de classification* : la construction d'un tableau de classement repose sur une technique de validation externe réalisée selon les étapes suivantes : exclure d'abord de l'ensemble des observations un sous-échantillon (échantillon test), ajuster ensuite le modèle sur les sujets restants et enfin valider le modèle à l'aide des sujets de l'échantillon test. Cette méthode fournit une estimation du pourcentage des sujets bien classés.

- *Le pseudo-coefficient de détermination R*² : dans les modèles de régressions linéaires, le coefficient de détermination renseigne sur la proportion de la variance de la variable endogène expliquée par les variables exogènes. Aucune statistique avec une interprétation comparable n'est disponible pour les modèles *logit*. En revanche, plusieurs mesures approchées (*pseudo R*²) sont proposées pour les modèles logistiques. En l'occurrence, le $R^2_L = 100 (L_0 - L_k) / L_0$ (appelé aussi *R*² de Mc Fadden, 1974) fournit une mesure comparable où L_0 et L_k sont les logarithmes des vraisemblances correspondant respectivement au modèle contenant uniquement la constante et au modèle contenant la constante et les $K-1$ variables dépendantes.

- *La signification séparée des coefficients – le test de Wald* : le test de Wald permet de tester l'influence de chaque coefficient pris séparément. Sous l'hypothèse nulle ($\beta_k = 0$), la statistique W suit une loi normale centrée réduite. Lorsque la valeur calculée de W dépasse la valeur critique, l'hypothèse nulle est rejetée.

BIBLIOGRAPHIE

- ALTAMONTE, C. (2007), « Regional Economic Integration and the Location of Multinational Entreprises », *Review of World Economics*, 143 (2) : 277-305.
- AMBASSADE DE FRANCE EN TUNISIE (2008), *Rapport de la mission économique française en Tunisie*, Fiches de synthèse.
- AUSSILLOUX, V. (1997), « Investissements directs, tarifs douaniers et emplois : une modélisation en termes d'équilibre de Stackelberg » in DE MELO, G., *Commerce Nord-Sud, migration, délocalisation : les effets sur les salaires et l'emploi*, Economica, p. 102-118.
- BALTAGI, B. P. et al. (2007), « Estimating Models of Complex FDI », *Journal of Econometrics*, 140 (1) : 260-281.
- BANQUE CENTRALE DE TUNISIE (2003), *Rapport annuel de la Banque Centrale de Tunisie*, p. 223-241.
- BANQUE MONDIALE (2005), « Rapport sur le développement dans le monde : un meilleur climat de l'investissement pour tous », février, De Boeck, p. 248-259.
- BOUOUIYOUR, J. (2009), « Investissement direct étranger et productivité », *Revue économique*, 60(1) : 109-131.
- BUCKLEY, P. J. et M. CASSON (1981), « The Optimal Timing of Foreign Direct Investment », *Economic Journal*, 91 : 75-87.
- CHEN, T. J. et H. Y. KU (2000), « The Effect of Foreign Direct Investment on Firm Growth: The Case of Taiwan's Manufacturer's », *Japan and the World Economy*, 12 : 153-172.
- DIMOU, M. et PH. FERNAND (2008), « Attractivité et stratégies de développement de trois zones textiles de l'océan indien », *Mondes en développement*, 144(4) : 115-128.
- DUNNING, J. H. (1988), « The Electric Paradigm of International Production : A Restatement and Some Possible Extensions », *Journal of International Business Studies*, 19 : 1-31.
- DUNNING, J. H. (2000), *Regions, Globalization and the Knowledge-Based Economy*, Oxford University Press.
- DURANTON, G. et D. PUGA (2001), « Nursery Cities : Urban Diversity, Process Innovation, and the Life-Cycle of Products », CEPR discussion paper, n° 2376.
- ECKHOLM, K., R. FORSILD et J. R. MARKUSEN (2003), « Export-Platform Foreign Direct Investment », Working paper, NBER, n° 9517.
- FIPA (2009), *Statistiques de l'agence de promotion de l'investissement extérieur*, juillet, Tunisie.
- GLOBERMAN, S. et D. SHAPIRO (1999), « The Impact of Government Policies on Foreign Direct Investment: The Canadian Experience », *Journal of International Business Studies*, 30(3) : 513-532.
- HATEM, F. (2004), *Investissement international et politiques d'attractivité*, Economica.

- HENRY, P. (2007), « Les IDE dans la région MEDA en 2006 », Agence Française pour les investissements internationaux.
- HIRSCH, S. (1976), « An International Trade and Investment Theory of the Firm », *Oxford Economic Papers*, 28 : 258-270.
- KARRAY, Z. et S. TOUMI (2007), « Investissement direct étranger et attractivité : appréciation et enjeux pour la Tunisie », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3 : 479-501.
- LABARONNE, D. et F. BEN ABDELKADER (2008), « Transition Institutionnelle des pays méditerranéens et des pays d'Europe de l'Est. Analyse comparative de l'évolution de leurs systèmes de gouvernance », *Revue d'économie politique*, 118(5) : 743-776.
- LAROUSSE, H. (2009), « Politiques publiques et bonne gouvernance en Tunisie », *Mondes en développement*, 145 : 93-108.
- MAC FADDEN, D. (1974), « Conditional Logit Analysis of Qualitative Choice Behavior », in ZAREMBKA P. (éd.), *Frontiers in Econometrics*, New York Academic Press, p. 105-142.
- MARKUSEN, J. R. et K. E. MARKUS (1999), « Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise », Working paper, NBER, n° 7164.
- MAROUANI, M. (2008), « Ouverture commerciale, réformes fiscales et chômage en Tunisie », *Revue économique*, 59 : 119-148.
- MICHALET, C. A. (1999), *La séduction des nations : ou comment attirer les investissements directs étrangers*, Economica (49).
- MICHALET, C. A. (2002), *Qu'est ce que la mondialisation?*, La découverte (61).
- MUCCHIELLI, J. L. (1991), « Alliance stratégique et firmes multinationales, une nouvelle théorie pour de nouvelles formes de multinationalisation », *Revue d'économie industrielle*, 55(1) : 118.
- NABLI, M. K et al. (2008), « Autoritarisme politique, crédibilité des réformes et développement du secteur privé au Moyen-Orient et en Afrique du Nord », *Revue d'économie du développement*, 22(3) : 49-85.
- NURBEL, A. (2003), « Investissements directs étrangers, gain de compétitivité structurelle et gouvernance régionale », in ALBAGLI, C. et S. RAJEMISON, *Mutations contemporaines et développement*, L'Harmattan, collection MES, p. 83.
- NURBEL, A. et I. AHAMADA (2008), « IDE entrants et développement : l'enjeu de la capacité d'absorption », *Mondes en développement*, 143(3) : 79-96.
- OHMAE, K. (1995), *The End of the Nation State : The Rise of Regional Economies*, Londres, Harper Collins.
- PORTER, M. (1993), *L'avantage concurrentiel des nations*, éd. française, Inter Editions, Paris.
- RALLET, A. (1993), « Choix de proximité et processus d'innovation technologiques », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3 : 376.

- SMITH, A. (1987), « Strategic investment, Multinational Corporations and Trade Policy », *European Economic Review*, 31(1) : 89-96.
- STORPER, M. (1997), *The Regional World*, The Guilford Press.
- TOUMI, S. (2007), « Déterminants de la multinationalisation des firmes », *Géoeconomie*, 42 : 107-125.
- VELTZ, P. (2000), *Mondialisation, villes et territoires*, PUF.
- VERNON, R. (1966), « International investment and International Trade in the Product Cycle », *Quarterly Journal of economics*, 80 : 190-207.
- WELLS, L. et J. MORISSET (2001), « Using Tax Incentives to Compete for Foreign Investment : Are they Worth the Cost? », *Foreign Investment Advisory Service Occasional*, 15 : 145-153.
- YANG, C. H. (1999), « Determinants of Foreign Direct Investment: Comparison between Expansionary FDI and Defensive FDI », *Taiwan Economic Review*, 27 : 215-240.